

保険新時代

家族に対して、また経営者として自分に万が一のことがあった時の責任を考えれば、入っておくことが義務であり、当たり前と考えがちな「生命保険」。損失が少なく最良の保険を選ぶには、どのような知識や考え方を身につけるべきなのか。本コラムでは顧客本位の保険のあり方について提言します。

企業の未来を豊かにするための保険とは④

—企業の業績が良い時の保険加入こそ、将来について慎重に考えるべき—

保険加入から解約までの間に「まさか！加入時にはこうなるとは予測していなかった」ということが起こりやすいのは、個人の保険契約よりも法人の保険契約のケースだと思います。なぜかと言えば、法人の保険は刻一刻と変わりゆく税制や世の中の景気に左右される可能性がとても高いからです。

税制に関しては正直なところ、ひと昔前に比べて法人が保険に入ることによって得られるお得感は確実に減少していると思います。さらに誤解を恐れずに言えば、すでにシンプルに節税効果を主たる目的として保険加入する時代は終わったと言っても過言ではないでしょう。

例えば経営者として、しっかりと将来の事業計画、キャッシュフロー、事業継承などを分析したうえで保険加入を行わなかった場合、こんな悲劇が起こることもあります。製造業を営むAさんは、父親が他界した後に若くして

会社を継承し、当時は自社が開発した特殊加工を武器に右肩上がりに業績を伸ばしていました。会社は勢い良く業績を伸ばしているし、自分自身の年齢も若いため保険の掛金が安いという理由から、節税対策を兼ねて保障額1億円の掛け捨ての定期保険に加入しました。

ところが更新のたびに保険料が上がるうえに、世の中ではバブル崩壊やリーマンショックなど予期せぬ出来事が次々に起こります。当然ながらAさんの会社の業績も昔のような勢いがなくなり、とうとう1億円の保障を維持するための保険料は支払いきれないほど膨れ上がってしまいました。最終的には更新時に保障金額を下げることで更新前と同等の保険料に留めるという方法をとりましたが、「保障額がこんなに下がってしまって、今まで支払ってきた保険料はもったいなかったのだろう、今更やめるわけにはいかない」

と嘆いていらっしゃいました。

企業が著しく成長すると「税金を支払わずに将来の保障にまわせるのなら」と安易に保険加入が目がいくものですが、加入時の経営者の年齢や企業の売上実績と目標となる解約時の経営状況は必ずしも予測通りにはいかないものです。数十年の月日を経る中で、色々な事態も起こる可能性があることをきちんと想定しておかないと、良かれと思って入った保険も仇になってしまいます。勿論、法人の保険にはメリットがまったく無いではありません、しっかりとプランニングを行って加入すればまだまだメリットのある保険商品はあります。経営も十人十色なだけに一概にオススメの商品を取り上げてご紹介するわけにはいきませんが、実力を兼ね備えた信頼のできる保険販売員と共に、業種や経営者の年齢、企業の成長スピード、将来の事業計画、キャッシュフローなどを分析す



高津 嘉邦

1979年生まれ。ETERNAL代表取締役。大手保険会社勤務を経験後、保険商品が持つ利点と欠点を正直に顧客に伝えることを信念とした来店型保険ショップ「保険テラス」を設立。

れば、様々な商品の組み合わせによって「あの時に入っておいて良かった」と言える保険に出会うことは可能になるはずです。（つづく）